2026 年 11 月 16 日

各 位

会社名　　ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社
代表者名　代表取締役社長　　根岸　正州
（東証スタンダード　コード：9610）
問合せ先　取締役　最高財務責任者　　菊川　淳
電話番号　 03-6381-0234

2027 年３月期第２四半期決算補足説明資料（動画）

当社が 2026 年 11 月 13 日に公表しました 2027 年３月期第２四半期決算につきまして補足説明資料（動画）を公開いたしましたのでお知らせいたします。

2027 年３月期第２四半期決算補足説明資料（動画）【外部リンク】

※次ページ以降は動画で使用しましたスライド資料となります。

以上

WILSON LEARNING®



2027年3月期
第2四半期決算補足資料

Wilson Learning Worldwide Inc.（証券コード:9610）

2026年11月13日

WILSON LEARNING®

目次

1 2027年３月期　第２四半期決算概要

2 通期黒字化とGC注記の解消

3 中長期ビジョン2036と成長戦略

4 Appendix

WILSON LEARNING®

01

2027年3月期
第２四半期決算概要

業績サマリー_2Q 決算概要

上期は国内の反動減で営業赤字。7-9月は北米中心に改善し、営業損失は1Q▲128→2Q▲19百万円に縮小。

売上高

851 百万円

前年同期比
▲17.3 %

販管費改善

736 百万円

前年同期比
▲3.4 %

営業利益

▲147 百万円

前年同期比
▲152百万

セグメント別

売上構成比



①国内

前年の大型案件の反動減により外部顧客売上は前年比▲52.8%の181百万（セグメント売上284百万）。
損益は▲25→▲111百万円に悪化（7-9月単独▲50百万円）

②北米

7-9月は336百万（前年同期比+17.8%）と回復し、上期累計は前年比+2.6%の592百万
損益は+14→▲29百万円に悪化。7-9月単独は+13百万円の黒字

主要損益項目の前年比較（YoY）

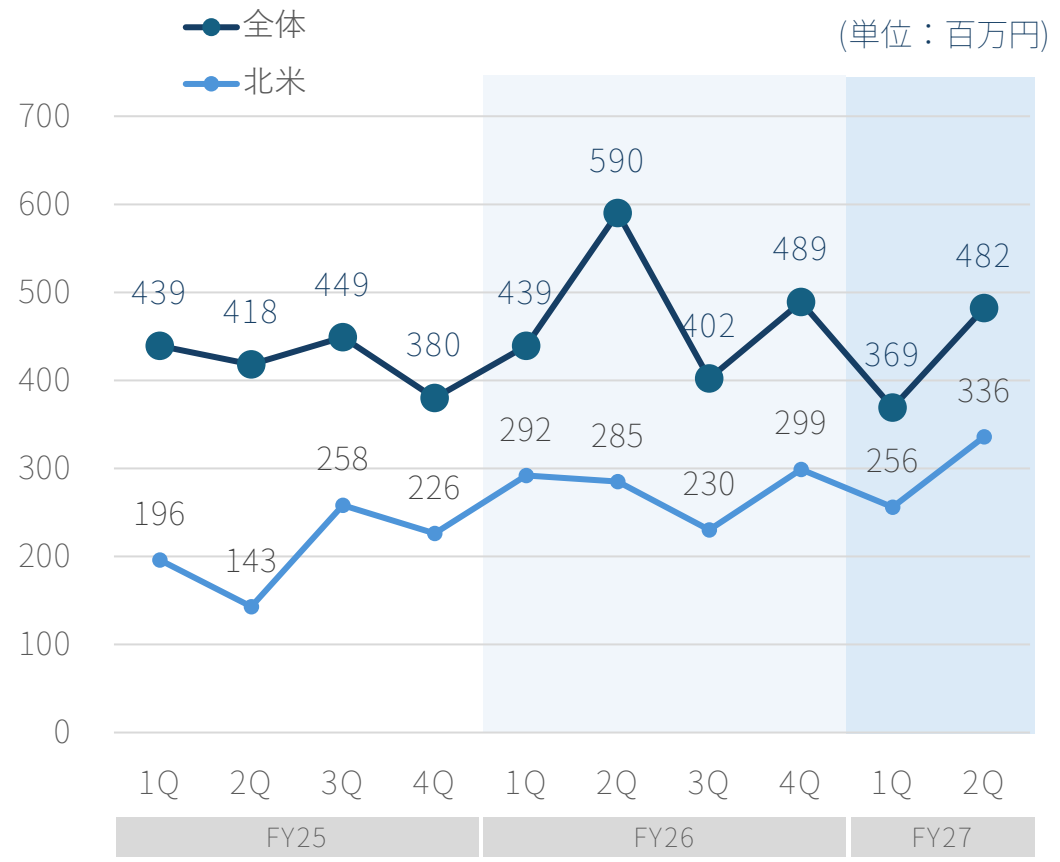
（単位：百万円）

	FY26 2Q	FY27 2Q	増減額	YoY
売上高	1,029	851	▲178	▲17.3 %
売上原価	262	262	▲0	▲0.1 %
売上総利益	766	588	▲178	▲23.2 %
粗利率	74.5 %	69.2 %	▲5.3 pt	—
販売費及び一般管理費	762	736	▲26	▲3.4 %
営業利益	4	▲147	▲152	—
経常利益	▲5	▲138	▲133	—
親会社株主に帰属する中間純損益	▲6	▲154	▲148	—

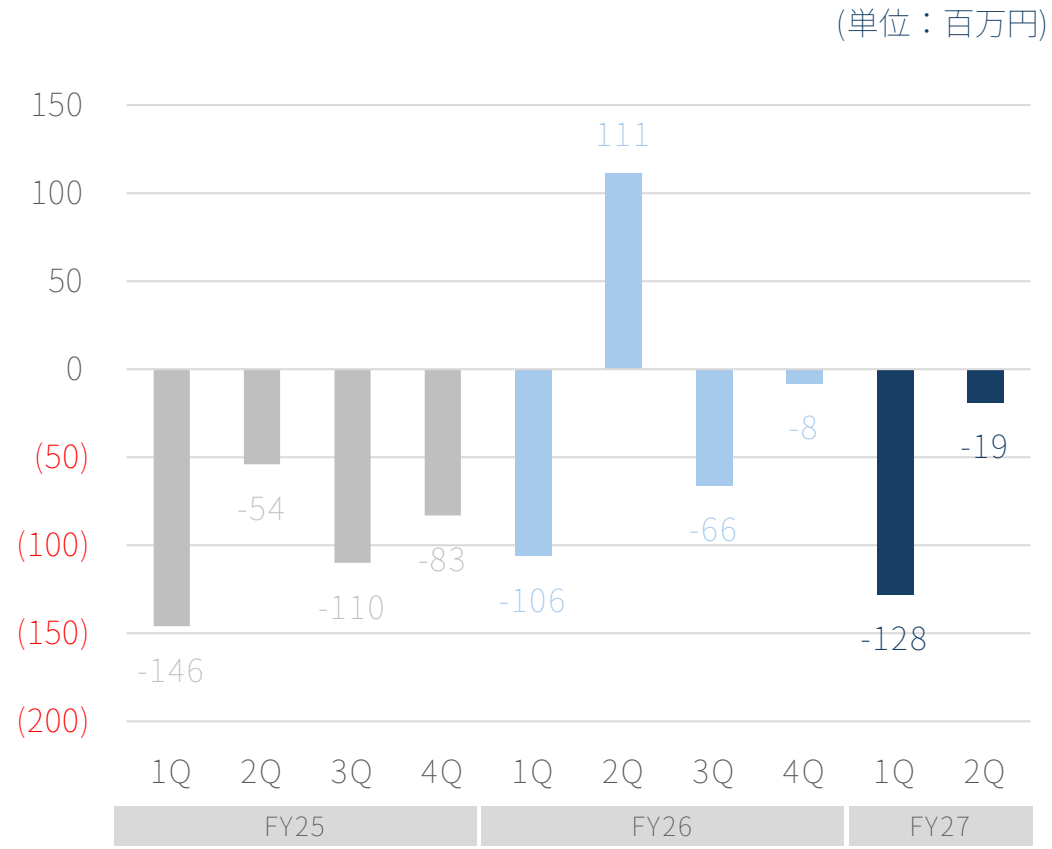
業績サマリー_四半期推移

7-9月の営業損失は▲19百万円と1Qの▲128から大幅縮小。北米の売上回復が牽引

売上高推移



営業利益推移

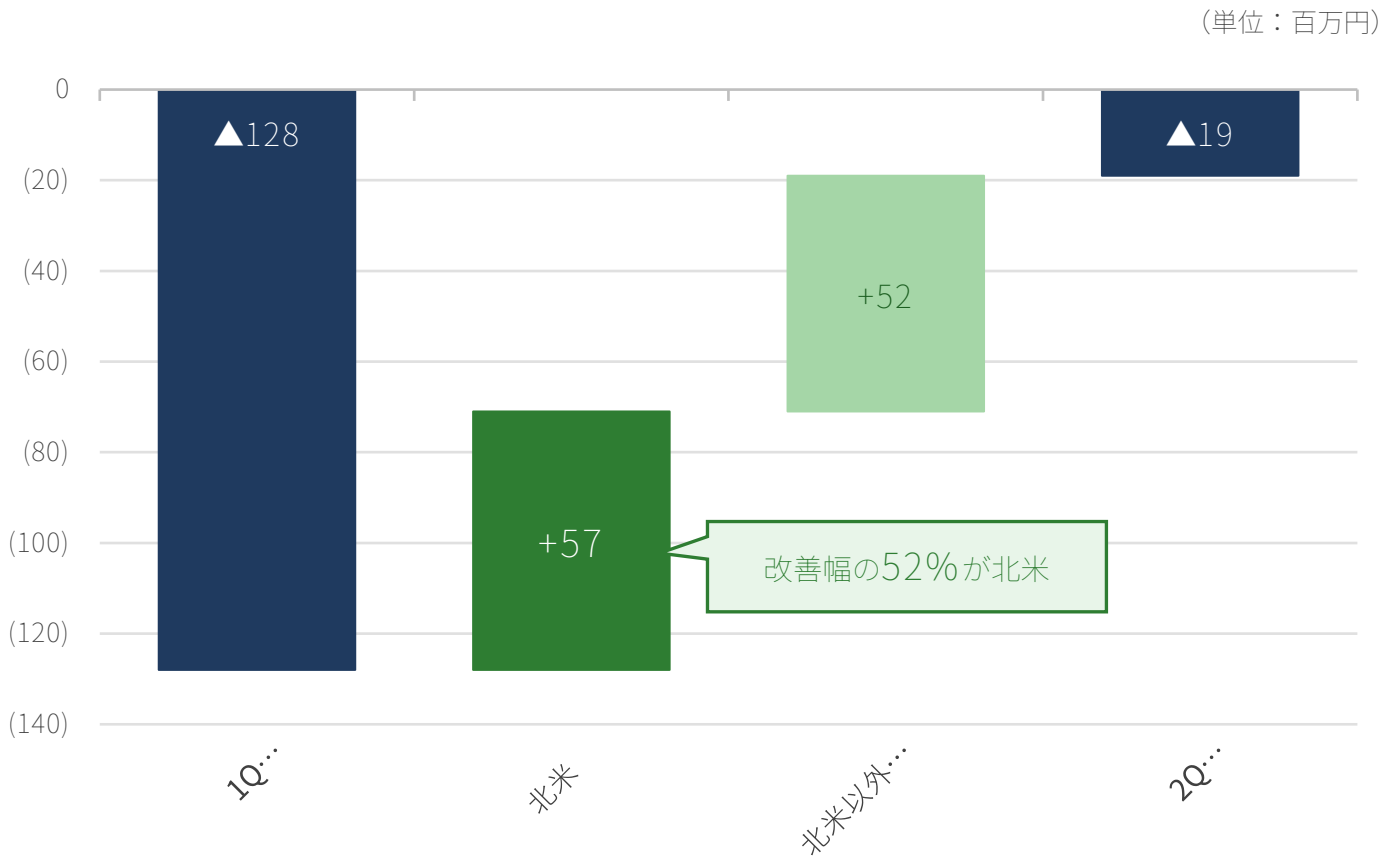


WILSON LEARNING®

業績サマリー_営業損益の改善要因（1Q→2Q）

7-9月の営業損失は1Qから109百万円縮小。改善幅の半分超を北米が占める

営業損益の増減要因（1Q→2Q・セグメント別）



北米セグメント | 2Q（7-9月）

外部顧客売上

336百万円

前年同期比 +17.8% | 前四半期（1Q）比 +31%

要因　主要戦略顧客との取引拡大

セグメント損益

+13百万円

1Q ▲43から黒字転換 | 前年同期（+6）比 増益

要因　増収による売上総利益の増加

下期に向けて

・大型ライセンス案件の一部が契約・合意段階へ
・増員した営業による休眠顧客の掘り起こし

WILSON LEARNING®

02

通期黒字化と
GC注記の解消

時価総額100億円（中間マイルストーン）に向けた負の解消は最終段階へ

上場維持基準と適時開示体制の課題は解消。GC注記の解消に向け、営業黒字化と手元資金の確保を進めます。

解消済み

01 上場維持基準の不適合

流通時価総額10億円を達成し、上場維持基準を充足

解消済み

解消済み

02 適時開示体制

CFO,コーポレート本部メンバーの刷新

解消済み

残る最終課題

03 GC注記
（継続企業の前提に関する注記）

連続赤字による
資金繰り懸念が要因

解消に向けて対応中

時価総額100億円に向けたロードマップ

通期営業黒字化
収益性改善とコスト最適化を徹底し、営業黒字を達成

›

GC注記の解消
利益の継続性と資金繰りを検証し、重要な不確実性の有無を判断

›

投資家評価の向上
財務健全性の改善により資金調達力・企業価値を向上

›

中間目標

時価総額
100億円
の実現へ

KEY MESSAGE

上場維持基準および適時開示体制の課題は解消済み。
残るGC注記の解消に向け、通期営業黒字化を最重要経営課題として推進。

2Q振り返り｜今期黒字化に向けた対応

今期黒字化に向けた対応

認識している課題	今期の具体施策	2Q時点の進捗と今後の対応
売上の拡大 2Q単独の営業損失は▲19百万円まで縮小したが、北米の大型ライセンス案件で顧客の意思決定に時間を要し、四半期黒字化には未到達	**営業体制と販路の見直し** • 北米・インドの営業体制増員 • サンダーバード連携等の新サービス投入 • 提携先の顧客を紹介いただき、当社の営業が同行提案	**着手～実行中** 北米で戦略顧客との取引が拡大。大型ライセンス案件の一部が契約・合意段階へ **【今後】** • 北米の残る大型案件の成約と休眠顧客の掘り起こし • サンダーバード連携の推進
コスト構造の最適化 海外の不稼働法人や固定費が収益を圧迫	**固定費の見直し** ・海外不稼働法人の閉鎖 ・全社DXによる業務効率化	**実行中** 販管費は前年同期比▲26百万円（▲3.4%）。11/13に欧州3社の解散を決議 **【今後】** • 欧州3社・中国子会社の清算を完了させ、全社DXで固定費の最適化を継続
計画の蓋然性・資金繰り 計画未達リスクと資金繰りの管理精度が課題	**モニタリングの強化** ・営業KPIの見直しと週次管理 ・資金計画の緻密化と実効管理	**仕組み構築が進行中** 北米においてCRMによる案件管理・週次モニタリングを開始。予測精度向上 **【今後】** • 週次モニタリングの運用を定着させ、計画未達の予兆を早期に捕捉し対応

WILSON LEARNING®

社長メッセージ　上期の赤字と下期の営業改革

代表取締役社長　根岸 正州

「私が営業体制を見直し、販売チャネルを増やします。提携先とともに、これまで接点のなかった企業を開拓します。」

上期に営業損失147百万円を計上した理由

前年の大型案件の反動で、国内の外部顧客向け売上高は前年同期比52.8%減少しました。連結の売上総利益は178百万円減り、販管費を26百万円削減しても補い切れませんでした。

下期に受注を増やすための施策

国内では、販売パートナーから顧客の紹介を受け、当社の営業が同行して研修を提案します。北米では大型ライセンス案件の成約と休眠顧客の再開拓に取り組み、商談と受注の進捗を毎週確認します。

通期営業黒字化には、下期の営業利益が上期の営業損失147百万円を上回る必要があります。

上期実績からの単純計算です。通期業績予想は合理的に予測できる段階で公表します。

黒字化への進捗は、私から投資家の皆さまにご説明します。決算説明資料と動画はIRサイトに掲載し、公式SNSでもご案内します。販売提携が決まれば、相手先や提携内容、業績への影響を速やかにお伝えします。

2027年3月期ガイダンス

今期（FY27）は通期黒字化に向けた重要な転換点

構造改革の成果を刈り取り、営業黒字化を目指す。持続的な利益成長を実現する事業構造へ転換。

FY26
営業赤字
構造改革の実行期

▶

今期(FY27)
営業黒字化を目指す
収益基盤の強化とコスト構造の最適化により、利益体質へ転換

▶

中長期
持続的な利益成長
GC注記解消へ

営業黒字化に向けた3つのドライバー

1 海外収益の拡大

北米を中心とした海外収益の更なる増進と高収益拠点へのリソース集中により、グループ全体の収益力を底上げ

- 北米収益の更なる増進
- 高収益拠点へリソース集中
- 海外体制の最適化

2 規律あるコスト管理

低固定費体制を維持しつつ、規律あるリブランディング・マーケティング施策で収益拡大と利益確保を両立

- 固定費の最適化
- 規律あるマーケティング投資
- 収益性の継続改善

3 新たな収益機会の創出

サンダーバードとの新サービスを拡販。販売パートナーとの共同提案で、新規顧客との商談を増やし、受注につなげます。

- Thunderbirdの拡販加速
- 新サービスの順次投入
- 収益源の多様化

必要な投資予算を確保しつつ、徹底的なコスト削減を実行し、トップラインの確保と利益確保を実現。

通期業績予想は、合理的に予測可能となった時点で公表予定

03

中長期ビジョン2036と成長戦略

中長期ビジョン2036の概要

WLW

人材育成のIPとAIで「学び」を「成果」に変える ― L×ETCで2035年度に1,000億円グループへ

2035年度（2036年3月期）の到達目標

連結売上高

1,000 億円

2025年度実績 19.2億円

営業利益

100 億円

営業利益率10%
EBITDA 130億円以上

時価総額

1,000 億円以上

利益成長と株主還元で
実現をめざす

売上高の構成イメージ（億円）



	今期 2026年度 再建・黒字化	第1次中計 2027–29年度 基盤強固期	第2次中計 2030–32年度 成長・拡大期	中長期ビジョン 2033–35年度 飛躍期
売上高	通期業績予想は未公表 （予測可能となり次第公表）	**120億円**	**380億円**	**1,000億円**
営業利益（率）	**通期営業黒字化**	6億円（5%）	30億円（8%）	100億円（10%）
EBITDA	―	10億円程度	40億円以上	130億円以上
株主還元	無配を計画の前提とする	優待を先行し、復配を検討 復配後の配当性向目標20%	配当性向目標30%	配当性向目標30～40%
主なテーマ	既存事業の収益改善 継続企業注記の解消	L×ETCの商品化 事業承継型M&Aの型づくり	教育・AI・実行支援の横展開 M&A加速・プライム市場検討	統合プラットフォーム完成 国内外への展開

数値は長期経営目標・構想であり、業績予想ではありません。年度は4月開始（2035年度＝2036年3月期）。EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

長期的な株主利益の最大化に向けた成長戦略および財務・還元方針

最重要方針：「長期的な株主利益の最大化」

当社は中長期ビジョン2036（2035年度目標）の達成に向け、成長事業への集中投資、強固な財務基盤の構築、そして黒字化後の株主還元拡大を推進してまいります。

連結売上高	**1,000億円**	営業利益	**100億円**
EBITDA	**130億円以上**	時価総額	**1,000億円以上**

1 成長事業への投資による営業利益拡大

■ トップラインの成長加速

北米を中心とした海外の高収益拠点へのリソース集中を推進。サンダーバード連携等の新サービス拡販によりグローバル収益を拡大。

■ 規律あるコスト管理と構造改革

全社DXの推進による固定費の最適化と低固定費体制の維持を徹底。収益拡大と利益確保を両立し、持続的な利益成長構造へ転換。

2 財務戦略による成長機会の最大化

■ 機動的な資金調達の活用

増資や外部借入などを適時かつ機動的に組み合わせ、事業成長に必要な投資予算を確実に確保。

■ 強固な財務基盤の構築

将来の有望な成長機会やM&A機会を逃さず最大化できるよう、資本効率と財務健全性のバランスが取れた財務構造を確立。

3 黒字化後の株主還元拡大方針

■ 現状（再建・黒字化優先期）

事業再建と通期営業黒字化を最優先課題とし、現在は無配を計画の前提として策定。

■ 黒字化達成後の還元ロードマップ

通期営業黒字化およびGC注記解消の達成後、利益成長に応じて**「自己株式取得」「配当再開」「株主優待拡充」**等を段階的に実施。

KEY MESSAGE

再建・営業黒字化とGC注記解消を確実に達成し、持続的成長軌道への復帰とともに自己株式取得・復配・株主優待拡充を推進して株主価値の最大化を実現します。

成長戦略の柱と今期の位置付け

WLW

足元の収益改善を最優先に、L×ETC 4事業の掛け算とM&Aで段階的に拡大する

今期（2026年度）の最重要課題

通期営業黒字化

継続企業の前提に関する注記の解消

- 既存事業（L）の収益改善と、E・T・C新サービスの初受注
- 8月公表の3か年目標（売上高50億円・営業利益5億円）は自力成長の通過点として維持
- 営業損益・EBITDA・資金収支を四半期ごとに併せて開示

L×ETC 4事業と2035年度の到達像

L 研修事業

営業力・リーダーシップ研修の年間契約化、研修会社の事業承継

売上 **250** 億円
営業利益 **30** 億円

E 教育連携

大学・大学院連携、教員研修、子ども向け教育、非認知能力検定

売上 **150** 億円
営業利益 **12** 億円

T AI・学習基盤

AIコーチ・AIティーチャー、LXP。営業利益の約4割を担う

売上 **200** 億円
営業利益 **40** 億円

C 実行支援

コンサル、BPO・人材サービス、学校・奨学金事務の受託

売上 **400** 億円
営業利益 **20** 億円

成長戦略の3つの柱

1 掛け算で勝つ

診断・提案→研修→AIで定着→実行支援までを一社で完結。研修起点で継続収益を積み上げ（年間契約売上比率50→70→85%）

2 AIで人を人らしく

AIティーチャー・学習基盤で有償学習者100万人・無償1,000万人の学びのエコシステムを構築

3 M&Aと資本政策

事業承継型M&Aで機能を補完。EBITDA・資金収支・1株価値を同時に管理し段階的に拡大

04

Appendix



継続企業の前提に関する重要な懸念事項（GC注記）

⚠ 当社の継続的な営業損失が、継続企業の前提に関する重要な懸念事項に該当するため、早急な解消が必要

現状の課題



GC注記がある状態

黒字化の見通し
四半期ベースでの黒字化

信頼性への懸念
重要事象による評価・信用の低下リスク

今期の具体施策

1. **売上の拡大**
   - 新規顧客の開拓
   - 既存顧客に対するアップセル
2. **コスト構造の最適化**
   - 海外不稼働法人の閉鎖
3. **計画の蓋然性を高める**
   - 営業KPIの見直し
   - 週次でのモニタリング
4. **手元資金の確保**
   - 入出金と手元残高を週次で点検
   - 新株予約権は行使時の入金を反映

目指す姿



GC注記の解消

健全な財務状態を実現し、企業価値向上へ

施策の着実な実行により、GC注記の早期解消を目指す

通期黒字化に向けた実行体制

今期 営業黒字化を目指す
収益性の改善と財務体質の強化



執行強化
成長加速する体制

トップライン向上
既存事業の成長加速

海外収益拡大
北米・インドを中心とした高収益拠点の拡大

コスト最適化
固定費の抑制と業務効率化により収益性を改善

ガバナンス強化
持続的成長を支える体制

適正受注
採算性・リスクを厳格に評価し、適正な受注判断を徹底

リスク管理
プロジェクト品質・財務・法務等のリスクを体系的に管理

監督機能強化
透明性の高い経営と実効性のある監督機能を強化

新役員体制
経営の実行力と監督機能を強化し、目標達成を実現

執行チーム（CEO,CFO）
迅速な意思決定と実行力を強化し、成長戦略を推進

- 根岸 正州 代表取締役
- 児島 研介 取締役
- David Yesford 取締役
- 本田 宏文 取締役
- 菊川 淳 取締役

社外取締役・監査役
独立した視点による監督強化と、ガバナンスの高度化を推進

- 杉本 有輝 社外取締役
- 伊藤 正喜 社外取締役
- 石川 ゆり 常勤監査役
- 稲垣 誠二 社外監査役
- 黒石 匡昭 社外監査役

新役員体制について｜ 100億円ビジョンの実現に向け、経営体制を強化

代表取締役社長



根岸 正州
Masakuni Negishi

・事業戦略・経営全般
・成長戦略の推進
・組織カルチャーの構築

取締役 Chief Information Officer（CIO）



児島 研介
Kensuke Kojima

・DX・IT戦略・プロダクト開発
・デジタルラーニング企画
・事業アライアンス推進

取締役 WLC担当



デイビッド・イエスフォード
David Yesford

・Wilson Learning Corporation 代表
・グローバル事業・人材開発
・営業・リーダーシップ・eラーニング

取締役



本田 宏文
Hirofumi Honda

・組織・人事戦略・アセスメント
・人材開発・制度設計
・企業分割・テクノロジー事業支援

取締役 Chief Financial Officer（CFO）



菊川 淳
Jun Kikukawa

・財務戦略・資本政策・IR
・M&A・投資・ファンド運営
・経営支援・ガバナンス

社外取締役



杉本 有輝
Yuki Sugimoto

・経営戦略・DX・AI活用
・営業・マーケティング改善
・グロース投資・ベンチャー支援

社外取締役



伊藤 正喜
Masaki Ito

・法務・コーポレートガバナンス
・上場企業を含む顧問弁護士
・学校現場・自治体対応に精通

執行体制について

パフォーマンスコンサルティング本部長



執行役員
小原 大樹
Daiki Obara

百貨店業界を経て、2004年に当社入社。グローバル企業やヘルスケア業界を中心に、企業内教育システムの構築運営やリーダーシップ開発、営業組織力強化など多様なプロジェクトに従事。2012年より「新しい学びのカタチ」をテーマに産学連携プロジェクトを立ち上げ、学習環境デザインを探求。

パフォーマンスコンサルティング副本部長



執行役員
加山 祥三
Shozo Kayama

2003年、ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社に入社。企業の人材開発・組織開発領域において、研修プログラムの企画・提案から開発、導入、定着支援まで一貫して従事。行動変容と成果創出にこだわったコンサルティングで、組織のパフォーマンス向上を実現。

事業開発・組織開発担当



執行役員
三浦 英雄
Hideo Miura

2012年に社会的な価値創造に関する共創型実践研究を産学連携にて設立。組織文化の実践研究をアカデミー、実践者、クリエイターと共に取り組み、社会実装の事業としてイノベーション・イネーブルメント事業を創設し、エコシステムの実装を推進。

ソリューション・リブランディング担当



執行役員
久住 達也
Tatsuya Kusumi

1991年当社入社。商品開発・顧客向けカスタマイズに従事。大手クライアントを主に担当し、デジタル化も推進。クラスルーム研修のコンテンツに強みを持ち、デジタルとリアルを融合したソリューションを提供。

Chief Digital Officer（CDO）



執行役員
飯塚 裕貴
Yuki Iizuka

教育事業者向けのDX推進を一貫してリード。データ基盤の刷新、システム開発、運用定着までフルスタックで支援し、教育分野のデジタル化を多角的に推進。2025年10月より教育テック大学院大学 特任教授に就任。

コーポレート本部長



執行役員
渡壁 淳司
Junji Watakabe

採用PR会社で営業職他、イベント、企業広報、地域開発、インターネット事業開発等に従事。1998年当社入社。採用広報事業本部長、e-Learningセンター長、業務改革部門長、人事部長、アセスメント部門長等を経て、2016年より現職。

経理部長



公認会計士
穴井 洋輔
Yosuke Anai

経理・財務領域の責任者として、財務戦略の実行、経営管理体制の強化、ガバナンスの向上に取り組む。正確性とスピードを重視し、事業成長を支える基盤整備を推進。

トピック｜サンダーバードとの連携（再掲）

共同開発プログラムと案件受託が本格始動

TOPIC 01
資格プログラム 募集開始

- 公開講座型の提携プログラムを開始
- 対象：CXO・次世代リーダー
- 上位リーダーシップ教育のポジショニング確立を推進
- 上位コース・社内展開でリピート受講を創出

提供形態
公開講座型

対象
CXO・次世代リーダー

TOPIC 02
大手総合商社案件を受託（一社型 第1号）

- 個社別の一社型ソリューション初の受注実績
- L×ETC の E 領域における実績としても位置づけ

提供形態
一社型ソリューション

位置づけ
一社型 第1号案件

収益化ロードマップ *

FY27
ローンチ・実績づくり
・プログラム提供開始
・初期受注による実績創出

FY28
改善と水平展開で拡販
・プログラム改善と拡充
・業界・顧客セグメントへ水平展開

FY29～
高単価ストック型で収益化
・高単価モデルの確立
・ストック収益の最大化

高単価・継続型プログラムを軸に、新たな収益ドライバーとLTV改善を実現

※ 収益化ロードマップは現時点の想定です。

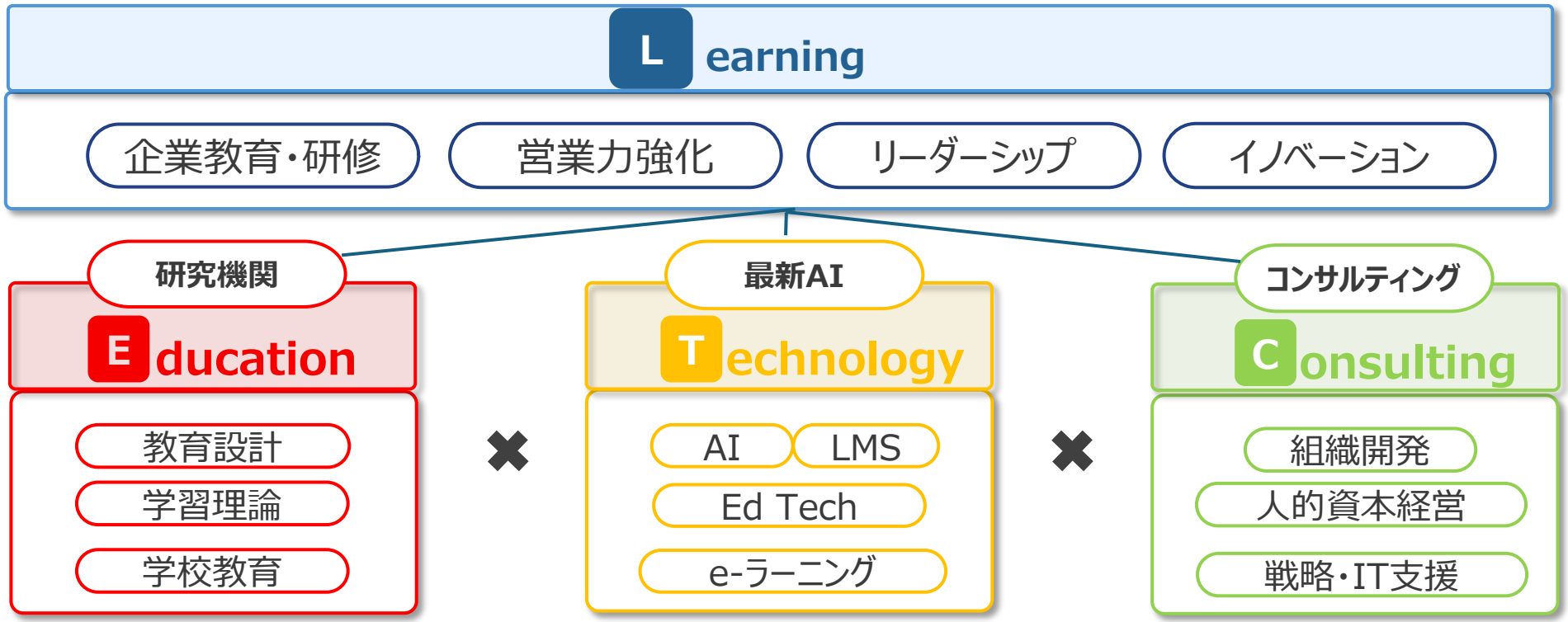
【再掲】新ビジョン：成長モデル『L×ETC構想』を通じて時価総額100億円企業へ

ミッション　**すべての人や組織が*Performance with Fulfillment*※1を実現できる世界を目指す**

※1
社会・組織への成果・貢献と、
人の生きがい・自己実現を同時に達成すること

『L×ETC構想』

個人・機関・社会にインパクトをもたらすために、
教育・テクノロジー・コンサルティングをつなぎ**「学びの未来」を創造**する。



【再掲】新ビジョンを軸に、教育インフラ企業への進化と事業拡大を加速

	2026年3月期 調整フェーズ	2028年3月期 成長ステージ	2029年3月期以降 拡大ステージ
成長ドライバー		**E** ウィルソン・ラーニング for Youth※1、大学院※2との単位互換、R&D強化 **T** AIの徹底活用、生成AIを活用したAIティーチャー、学びのDXを加速 **C** HRコンサルティングの強化、戦略・ITコンサルティング事業への展開	
具体的な施策	**経営改革** ・経営体制を刷新し、**スピード経営で業績改善を推進** ・**CTOやCFO等の次世代経営人材**を確保し、**ガバナンスと成長力**の両方を加速 ・**開示体制の整備**と投資家との積極的な**コミュニケーション** **事業改革** ・3つの**成長ドライバー**を軸に、**数値目標の実現**を目指す ・**新規事業拡大**と**収益性改善**の両立を図る ・収益基盤を確立したうえで、**事業の多角化・海外展開・M&Aやアライアンス**を**積極的に推進**		
目標	**３つの負の解消**	**3年で売上高50億 営業利益5億円を目指す**	**時価総額100億円 の早期実現へ**

※1　グローバル基準のリーダーシップ教育メソッド、学校教育メソッドと、AIを主軸にしたITメソッドを融合し、真のグローバルリーダーを育成するプログラム。
※2　教育現場の変革を推進するリーダーを育成する学校法人OCC 教育テック大学院大学のプログラムと単位互換

Mission Statement

人や組織が、そのもてる力を最大限に発揮できるようお手伝いします
～充実感を伴ったパフォーマンス～

Vision

成長モデル『L×ETC構想』を通じて
時価総額100億円企業へ

成功と充実感は同時に語られることが多いものです。
しかし成功すれば充実感が得られるかというと、必ずしもそうではありません。

ウィルソン・ラーニングは充実感を伴った成功をサポートすることがミッションです。
成長は恐れを伴うことがあります。その恐れを乗り越えてこそ本当の成長が待っています。
どのような人も、組織も、自らを改革し続けることが成長につながります。成長するためには、自らの状況に気づき、目覚めることが重要です。成長する意味を見出してこそ成長につながります。自ら変化を創りだし、自ら成長する、そうして変化に対応していくのです。

世の中が変化しても、貢献する働きをし、充実した生き方をしたいという人間の心理は変わりません。
ウィルソン・ラーニングは、変化する時代に生きる組織や人に対して、どうしたら人や組織がそのもてる力を最大限に発揮し、充実感が伴う成功を導くお手伝いができるか？ について、ひとりひとりが自分自身に問いかけ、行動し、世に変化を起こす勇気と愛に満ちた人の集団なのです。

（創業者　ラリー・ウィルソン）

WILSON LEARNING®



ウィルソンラーニングの主な特徴・実績

創　立	提供エリア	対応言語
60+ years	40+ Countries	30+ Languages

『L ×ETC構想』を通じて　時価総額100億円企業へ

今年で創業60年を迎え、新たな成長ビジョンを発表しました。
この成長ビジョンを実現するために新任役員を外部から迎え入れ、
新しい経営体制で目標を達成してまいります。

代表取締役　根岸正州

成長ビジョンを支える基盤

顧客基盤	グローバルな顧客企業と長期的パートナー関係 世界50か国以上に経験豊富なコンサルタントと ファシリテーターのネットワークを持つ
研究成果	複数の海外大学との複数の 共同研究実績
受賞歴	セールスおよびリーダーシップ・トレーニング業界において、連続トップ20の地位を保続

主な研修プログラム内訳（実績：FY2025 3Q連結売上14億円）

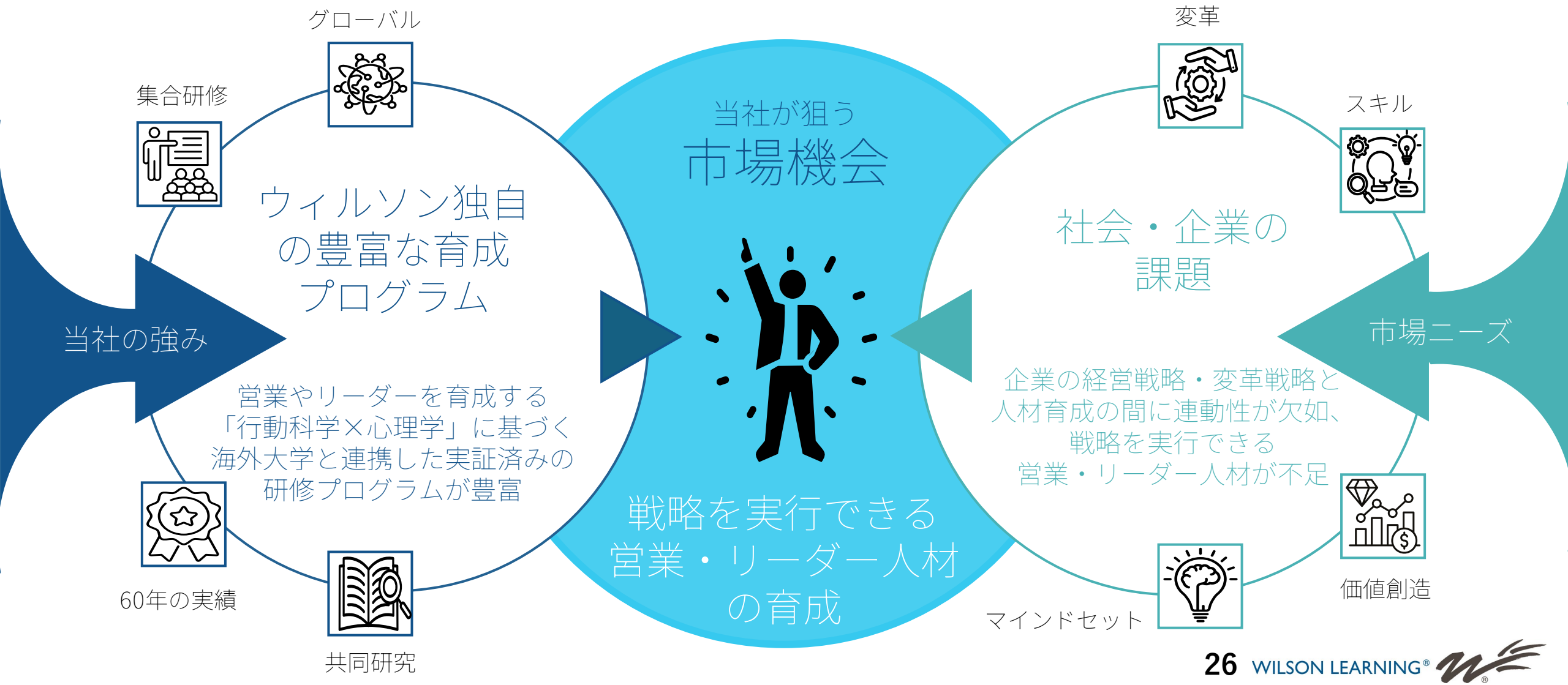
プログラム	テーマ例
セールス	見える化支援
	能力開発
リーダーシップ	自律型リーダーの育成
	次世代型経営人材
価値創造	価値創造/変革
	組織開発/組織文化創造

地域別

北米	日本	その他
現在の成長エンジン	最注力分野	戦略再構築中 →インド・SGPを中心に拡大検討
売上　8.0 億円	売上　5.1 億円	売上　1.0 億円
構成割合　56 %	構成割合　36 %	構成割合　7 %
成長率　+35 %	成長率　+21 %	成長率　▲63 %

市場機会：戦略を実行できる営業・リーダー人材の育成へ

経営戦略と人材育成を連動させたいという企業ニーズが高まっているなか、ウィルソン独自の豊富な育成プログラムで、戦略を実行できる営業・リーダー人材を育成

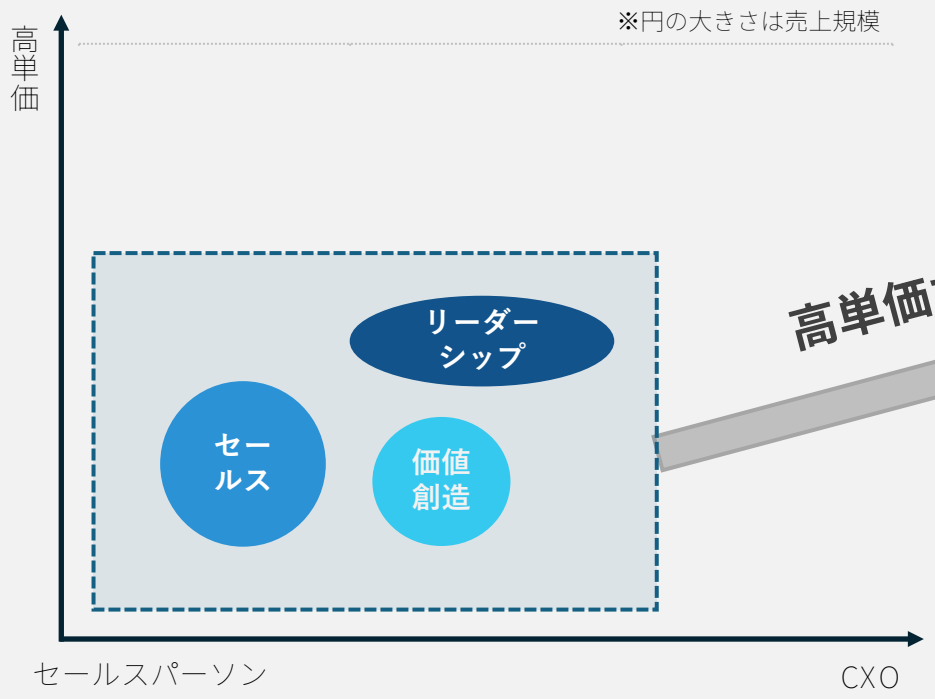


ポジショニング戦略

既存領域の拡大を図るとともに、ETCの各サービスと組み合わせて高単価な新規領域にも積極的にアプローチを行う

現在の事業ポートフォリオ

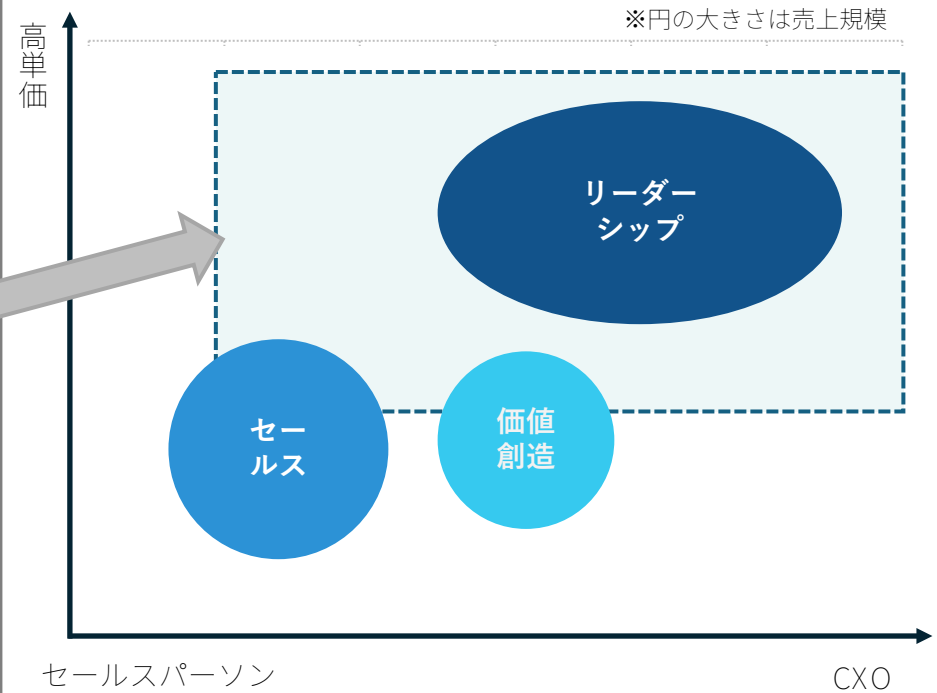
特に日本は、
営業研修など低単価のポジションになっている



高単価な新領域を狙う

目指す事業ポートフォリオ

CXOなどリーダーシップ層にも販売拡大



ウィルソン流戦略

上流工程の人材戦略策定から、クライアントの課題に特化した研修プログラムの開発、研修の実施、効果検証まで、人と組織の成長をトータルサポート

Point ①

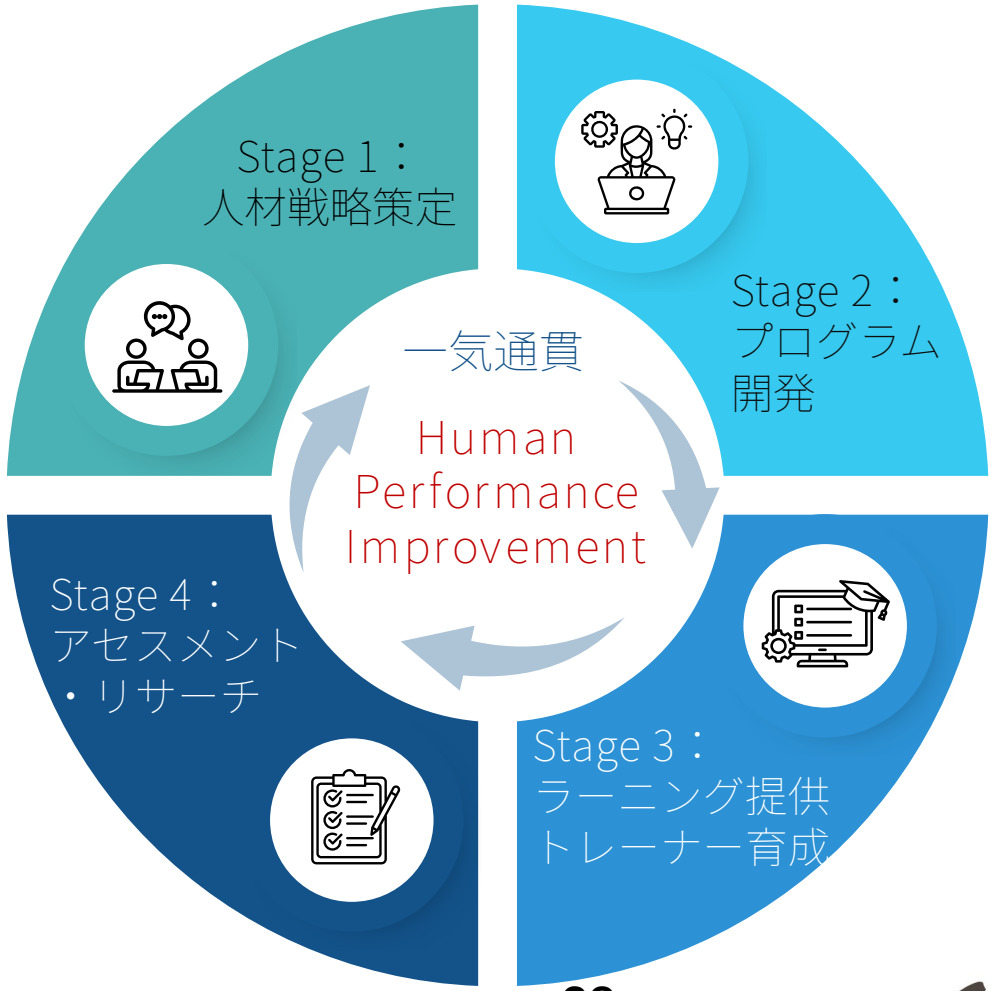
人材戦略策定、ラーニング提供・アセスメントまで
一気通貫でデザインできる

Point ②

ウィルソンの独自メソッドと
豊富な研修プログラムで
持続的なパフォーマンス向上に貢献

Point ③

北米を中心にグローバルな対応が可能



根岸 正州

Masakuni Negishi

2003年4月　株式会社野村総合研究所 経営コンサルティング部入社
2022年3月　学校法人ＯＣＣ 理事長 就任（現任）
2022年5月　学校法人ＯＣＣ 大阪キリスト教短期大学 教授 就任（現任）
2022年12月　株式会社バリュー・スタッフ 代表取締役 就任（現任）
2023年2月　株式会社教育テック総研 代表取締役 就任（現任）
2025年4月　学校法人ＯＣＣ 教育テック大学院大学 特任教授 就任（現任）
2025年8月　当社 代表取締役社長（現任）

2003年野村総合研究所に入社後、約20年にわたり経営戦略策定、グローバル経営管理、ガバナンス・組織改革、デジタル分析組織設計、企業再生、業務・IT改革支援など幅広いコンサルティングに従事。

製造、食品、アパレル、サービス業など多様な業界で豊富な知見を持ち、長期ビジョンや中期経営計画策定、グループ再編、事業開発、業務・IT改革、人材マネジメントを含む多数のプロジェクトを主導。2022年には学校法人OCC理事長に加えて、大阪キリスト教短期大学で教授に就任。その後、バリュー・スタッフや教育テック総研の代表取締役にも就任。現在においても経営と教育の両面から人材育成と企業変革に尽力。



会社概要

会社名	ウィルソン・ラーニング ワールドワイド株式会社 Wilson Learning Worldwide Inc.
設立	1981年 12月 28日
上場市場	東証スタンダード　9610
資本金	9億8850万7238円（2026年9月末時点）
代表	代表取締役社長　根岸　正州
事業所	本社 〒104-0045 東京都中央区築地2-1-4 銀座PREX　East　5階 TEL.(03)6381-0225（代表） 大阪支店 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-3-1 大阪駅前第1ビル8F billage OSAKA 5号室 TEL. (03)6381-0234（代表）



海外拠点

North America / EMEA
Wilson Learning Corporation
8000 West 78th Street, Suite 200
Minneapolis, MN 55439
United States of America
1.800.328.7937
info@wilsonlearning.com

Latin America
Wilson Learning Latam
Gabriel Mancera 835,
Col. del Valle, Del. Benito Juárez, 03100 CDMX
+52.55.566.08360
+1.321.332.2835
info@wilsonlearning.com

Asia Pacific
Wilson Learning India
WeWork DLF Two Horizon Centre,
5th Floor, DLF Phase-5, Sector-43,
Golf Course Road, Gurugram,
Haryana- 122002
ishita_singh@wilsonlearning.in

免責事項

本決算説明資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社がその実現を約束する趣旨ではありません。

WILSON LEARNING®

（証券コード:9610）